

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ**

"ЗАТВЕРДЖУЮ"

Проректор з наукової роботи та міжнародного
співробітництва

Володимир ЄРМАЧЕНКО

Методологія міжнародного маркетингу, сучасний інструментарій

робоча програма навчальної дисципліни

Галузь знань	29 «Міжнародні відносини»
Спеціальність	292 «Міжнародні економічні відносини»
Освітній рівень	третій освітньо-науковий
Освітня програма	«Міжнародні економічні відносини»

Статус дисципліни

Мова викладання, навчання та оцінювання

вибіркова

українська

Завідувач кафедри

Міжнародних економічних відносин

Ірина ОТЕНКО

Харків
2022

ЗАТВЕРДЖЕНО

на засіданні кафедри міжнародних економічних відносин

Протокол № 13 від 27.06.2022 р.

Розробник:

Птащенко Олена Валеріївна, д.е.н., професор, професор кафедри міжнародних економічних відносин

**Лист оновлення та перезатвердження робочої програми
навчальної дисципліни**

Навчальний рік	Дата засідання кафедри – розробника РПНД	Номер протоколу	Підпис завідувача кафедри

Анотація навчальної дисципліни

Програма вивчення навчальної дисципліни «Методологія міжнародного маркетингу, сучасний інструментарій» складена відповідно до освітньо-наукової програми підготовки докторів філософії зі спеціальності «292 Міжнародні економічні відносини».

Предметом вивчення навчальної дисципліни є наукові школи, положення, принципи, методи теорій глобалізації, інтеграції, конкуренції, маркетингу, ринкової поведінки та способів ринкових дій на міжнародних ринках. Завдання дисципліни - формування у майбутніх фахівців системи знань про основні концептуальні форми наукового дослідження задля забезпечення високих наукових результатів.

Характеристика навчальної дисципліни

Курс	1
Семестр	1
Кількість кредитів ECTS	5
Форма підсумкового контролю	залік

Структурно-логічна схема вивчення навчальної дисципліни

Пререквизити	Постреквизити
Філософія	Інтелектуалізація світогосподарського розвитку та міжнародний науково-технологічний обмін
Іноземна мова (за професійним спрямуванням)	Світове господарство, тенденції та закономірності його розвитку

Компетентності та результати навчання за дисципліною

Компетентності	Результати навчання
ЗК1. Здатність до набуття універсальних навичок дослідника: пошуку, систематизації і синтезу інформації з різних джерел.	РН1. Проводити міждисциплінарні наукові дослідження економічних процесів, володіючи належним рівнем загальнонаукових компетентностей, які сприяють формуванню цілісного наукового підходу, професійної етики та загального культурного кругозору.
ЗК2. Здатність формувати системний науковий світогляд, проявляти креативність, продукувати і приймати обґрунтовані рішення	РН2. Демонструвати системний науковий світогляд, уміння креативно мислити, формулювати висновки і розробляти рекомендації, пропонувати неординарні підходи з використанням новітніх технологій у розв'язанні поставлених завдань.
ЗК3. Здатність до абстрактного, критичного мислення, аналізу та синтезу на основі логічних аргументів і перевірених фактів в умовах обмеженості часу і ресурсів з урахуванням принципів таймменеджменту	РН3. Узагальнювати, критично мислити й аналізувати явища та проблеми, які вивчаються, проявляти гнучкість у прийнятті рішень на основі логічних аргументів та перевірених фактів в умовах обмеженого часу і ресурсів на засадах загальнонаукової методології

ЗК.4. Здатність демонструвати культуру наукового усного і писемного мовлення державною та іноземними мовами при оформленні наукових та академічних текстів, демонстрації результатів наукових досліджень у ході дискусій та наукової полеміки.	РН4. Ідентифікувати наукові та практичні проблеми, готувати наукові тексти та доповіді, здійснювати публічну апробацію результатів досліджень як державною так і іноземними мовами, демонструвати усну та письмову комунікацію.
СК1. Здатність демонструвати глибокі знання сучасних теоретичних, методологічних та методичних засад функціонування і розвитку світового господарства та міжнародних економічних відносин	РН5. Демонструвати лідерські якості, навички міжособистісної взаємодії, вміння працювати в команді дослідників, ефективно спілкуватися на професійному та соціальному рівнях, дотримуючись принципів наукової етики.
СК2. Здатність до формування наукового цілісного уявлення про економічну єдність світу, регуляторні механізми міжнародних економічних відносин на національному, регіональному та міжнародному рівнях в умовах сучасних процесів конвергенції і дивергенції.	РН2. Демонструвати системний науковий світогляд, вміння креативно мислити, формулювати висновки і розробляти рекомендації, пропонувати неординарні підходи з використанням новітніх технологій у розв'язанні поставлених завдань.
СК3. Здатність до аналітичного мислення та практичних навичок систематизації інформації з метою обробки великих масивів даних, здійснення оцінювання та прогнозування міжнародних економічних та соціальних явищ.	
СК4. Здатність застосовувати інформаційні технології, сучасні методи моделювання та прогнозування із використанням новітніх прикладних пакетів і програмних продуктів для наукового обґрунтування та підтвердження / спростування гіпотез	РН10. Застосовувати інформаційні технології, сучасні методи моделювання та прогнозування із використанням новітніх прикладних пакетів і програмних продуктів для наукового обґрунтування та підтвердження / спростування гіпотез

Програма навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1.

Теоретичні засади міжнародного маркетингу.

Тема 1. Трансформація глобального економічного простору.

Тема 2. Теоретичні та методичні основи міжнародного маркетингу.

Глобальний маркетинг.

Тема 3. Міжнародне маркетингове середовище та маркетингові дослідження.

Тенденції та закономірності розвитку міжнародного ринку.

Тема 4. Організаційні форми виходу на міжнародні ринки.

Змістовий модуль 2.

Особливості використання інструментарію міжнародного маркетингу на світовому ринку.

Тема 5. Інструментарій міжнародного маркетингу. Інформаційні технології у

міжнародному маркетингу.

Тема 6. Управління міжнародним маркетингом. Міжнародна торгівля ліцензіями та ноу-хау. Особливості товарної політики в міжнародному маркетингу. Цінова політика в міжнародному маркетингу.

Тема 7. Збутова політика у міжнародному маркетингу. Комунікаційна політика в міжнародному маркетингу

Тема 8. Міжнародний маркетинг високих технологій. Трансформація поведінки споживачів продукції ринку високих технологій.

Перелік практичних занять, а також питання та завдання до самостійної роботи наведено у таблиці «Рейтинг-план навчальної дисципліни»

Методи навчання та викладання

Основні відмінності активних та інтерактивних методів навчання від традиційних визначаються не тільки методикою і технікою викладання, але й високою ефективністю навчального процесу, який виявляється у: високій мотивації студентів; закріпленні теоретичних знань на практиці; підвищенні самосвідомості студентів; формуванні здатності приймати самостійні рішення; формуванні здатності до ухвалення колективних рішень; формуванні здатності до соціальної інтеграції; набуття навичок вирішення конфліктів; розвитку здатності до знаходження компромісів.

Лекції проблемного характеру – один із найважливіших елементів проблемного навчання студентів. Вони передбачають поряд із розглядом основного лекційного матеріалу встановлення та розгляд кола проблемних питань дискусійного характеру, які недостатньо розроблені в науці й мають актуальне значення для теорії та практики. Лекції проблемного характеру відрізняються поглибленою аргументацією матеріалу, що викладається (теми 1, 2, 5, 7). Вони сприяють формуванню у студентів самостійного творчого мислення, прищеплюють їм пізнавальні навички. Студенти стають учасниками наукового пошуку та вирішення проблемних ситуацій.

Міні-лекції передбачають викладення навчального матеріалу за короткий проміжок часу й характеризуються значною ємністю, складністю логічних побудов, образів, доказів та узагальнень (тема 3, 4, 6, 8). Вони проводяться, як правило, як частина заняття-дослідження. Міні-лекції відрізняються від повноформатних лекцій значно меншою тривалістю. Зазвичай міні-лекції тривають не більше 10 – 15 хвилин і використовуються для того, щоб стисло донести нову інформацію до всіх студентів. Міні-лекції часто застосовуються як частини цілісної теми, яку бажано викладати повноформатною лекцією, щоб не втомлювати аудиторію. Тоді інформація надається по черзі кількома окремими сегментами, між якими застосовуються інші форми й методи навчання.

Семінари-дискусії передбачають обмін думками і поглядами учасників з приводу даної теми, а також розвивають мислення, допомагають формувати погляди та переконання, виробляють вміння формулювати думки й висловлювати їх.

Робота в малих групах дає змогу структурувати практично-семінарські заняття за формою і змістом, створює можливості для участі кожного студента в роботі за темою заняття, забезпечує формування особистісних якостей та досвіду соціального спілкування.

Презентації – виступи перед аудиторією, що використовуються для подання певних досягнень, результатів роботи групи звіту про виконання індивідуальних завдань, проектних робіт. Презентації можуть бути як індивідуальними, наприклад виступ одного студента, так і колективними, тобто виступи двох та більше студентів.

Порядок оцінювання результатів навчання

Система оцінювання сформованих компетентностей у студентів враховує види занять, які згідно з програмою навчальної дисципліни передбачають лекційні, практичні заняття, а

також виконання самостійної роботи. Оцінювання сформованих компетентностей у студентів здійснюється за накопичувальною 100-бальною системою. Контрольні заходи включають:

поточний контроль, що здійснюється протягом семестру під час проведення лекційних, практичних занять і оцінюється сумою набраних балів (максимальна сума – 100 балів; мінімальна сума, що дозволяє студенту залічити дисципліну, – 60 балів);

модульний контроль, що проводиться у формі контрольних робіт з урахуванням поточного контролю за відповідний змістовий модуль і має на меті *інтегровану* оцінку результатів навчання студента після вивчення матеріалу з логічно завершеної частини дисципліни – змістового модуля;

підсумковий/семестровий контроль, здійснюється у формі заліку. Залік виставляється як загальна сума балів, набраних за результатами поточного контролю.

Порядок проведення поточного оцінювання знань студентів. Оцінювання знань студента під час семінарських, практичних занять та виконання індивідуальних завдань проводиться за такими критеріями:

практичних занять:

домашні завдання. Виконуються у вигляді презентацій, що мають бути виконані в середовищі PowerPoint. Максимальна оцінка ставиться за умови наявності не менше, ніж 10 слайдів, які у повній мірі розкривають зміст її теми, та відповідного представлення матеріалів презентації у групі. Загальна кількість презентацій – 7. Максимальна оцінка за одну презентацію – 5 балів. Максимальна кількість балів за усі домашні завдання становить 35;

підготовка статті, есе. Есе – 5 бали;

поточна контрольна робота, максимально оцінюється в 10 балів. Контрольна робота включає два теоретичних питання (максимальна оцінка за кожне теоретичне завдання – 5 бали), п'ять тестів (максимальна оцінка за кожен тест – 1 бал).

тестовий контроль. Це тестова контрольна робота, яка містить 25 тестів. Правильна відповідь на кожен з тестів оцінюється в 0,2 бали. Підсумковий бал 5.

Підсумковий контроль знань та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється у формі заліку.

Результат заліку оцінюється в балах (максимальна кількість – 100 балів, мінімальна кількість, що зараховується, – 60 балів) і проставляється у відповідній графі залікової "Відомості обліку успішності".

Студента слід **вважати атестованим**, якщо сума балів, одержаних за результатами підсумкової/семестрової перевірки успішності, дорівнює або перевищує 60.

Підсумкова оцінка з навчальної дисципліни розраховується з урахуванням балів, отриманих під час поточного контролю за накопичувальною системою. Сумарний результат у балах за семестр складає: "60 і більше балів – зараховано", "59 і менше балів – не зараховано" та заноситься у залікову "Відомість обліку успішності" навчальної дисципліни.

Виставлення підсумкової оцінки здійснюється за шкалою, наведеною в таблиці «Шкала оцінювання: національна та ЄКТС»

Шкала оцінювання: національна та ЄКТС

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ЄКТС	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену, курсового проекту (роботи), практики	для заліку
90 – 100	A	відмінно	зараховано
82 – 89	B	добре	
74 – 81	C		
64 – 73	D		
60 – 63	E	задовільно	не зараховано
35 – 59	FX	незадовільно	
1 – 34	F		

Форми оцінювання та розподіл балів наведено у таблиці «Рейтинг-план навчальної дисципліни».

Рейтинг-план навчальної дисципліни

Тема	Форми та види навчання		Форми оцінювання	Мах бал
1	2		3	4
Тема 1.	<i>Аудиторна робота</i>			
	Лекція	Лекція – Тема 1. Трансформація глобального економічного простору..	Активна робота на парі	
	Практичне заняття	Практичне заняття №1 Аналіз середовища підприємства	Активна робота на парі	5
	<i>Самостійна робота</i>			
	Питання та завдання до самостійного опрацювання	Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття. Основні елементи глобального економічного простору		
Тема 2.	<i>Аудиторна робота</i>			
	Лекція	Лекція - Тема 2. Теоретичні та методичні основи міжнародного маркетингу. Глобальний маркетинг.	Активна робота на парі	
	Практичне заняття	Практичне заняття. Попередній аналіз об'єкту дослідження та складання переліку завдань дослідження	Перевірка виконання домашнього завдання	5
			Тестові завдання	5
<i>Самостійна робота</i>				
	Питання та завдання до самостійного опрацювання	Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття та тестового контролю.	Перевірка домашніх завдань	

Тема 3.	<i>Аудиторна робота</i>			
	Лекція	Лекція - Тема 3. Міжнародне маркетингове середовище та маркетингові дослідження. Тенденції та закономірності розвитку міжнародного ринку.	Активна робота на парі	
	Практичне заняття	Практичне заняття/ Дослідження міжнародного поділу праці. Визначення основних напрямів та позитивних рис.	Перевірка домашнього завдання	10
	<i>Самостійна робота</i>			
	Питання та завдання до самостійного опрацювання	Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття та тестового контролю		
Тема 4.	<i>Аудиторна робота</i>			
	Лекція	Лекція - Тема 4. Організаційні форми виходу на міжнародні ринки.	Активна робота на парі	
	Практичне заняття	Структура середовища розвитку МEB		
	<i>Самостійна робота</i>			
	Питання та завдання до самостійного опрацювання	Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до заняття, огляд теоретичного матеріалу	Завершення роботи над есе	5
Тема 5	<i>Аудиторна робота</i>			
	Лекція	Лекція за питаннями: Тема 5. Інструментарій міжнародного маркетингу. Інформаційні технології у міжнародному маркетингу.	Експрес-опитування	
	Практичне заняття	Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття та тестового контролю	Перевірка виконання домашнього завдання	10
	<i>Самостійна робота</i>			
	Питання та завдання до самостійного опрацювання	Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до заняття, огляд теоретичного матеріалу за питаннями		
Тема 6	<i>Аудиторна робота</i>			
	Лекція	Лекція за питаннями: Тема 6. Управління міжнародним маркетингом. Міжнародна торгівля ліцензіями та ноу-хау. Особливості товарної політики в міжнародному маркетингу. Цінова політика в міжнародному маркетингу	Активна робота на парі	

	Практичне заняття	Поняття Міжнародна торгівля ліцензіями та ноу-хау. Їх характеристика та особливості.	Модульна контрольна робота	10
<i>Самостійна робота</i>				
	Питання та завдання до самостійного опрацювання	Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до заняття, огляд теоретичного матеріалу за питаннями		–
Тема 7	<i>Аудиторна робота</i>			
	Лекція	Лекція за питаннями: Тема 7. Збутова політика у міжнародному маркетингу. Комунікційна політика в міжнародному маркетингу	Активна робота на парі	
	Практичне заняття	Передумови науково-технічного співробітництва (НТС). НТС як форма МЕВ. Традиційні і нові форми НТС країн світу. Вплив НТР на розвиток міжнародного НТС.	Активна робота на лекції. Фронтальне опитування	15
	<i>Самостійна робота</i>			
	Питання та завдання до самостійного опрацювання	Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичних занять	Перевірка домашнього завдання.	5
Тема 8	<i>Аудиторна робота</i>			
	Лекція	Лекція - Тема 8. Міжнародний маркетинг високих технологій. Трансформація поведінки споживачів продукції ринку високих технологій.	Активна робота на лекції. Фронтальне опитування	
	Практичне заняття	Підготовка до тестування	Перевірка домашнього завдання. Тестування	10
	<i>Самостійна робота</i>			
	Питання та завдання до самостійного опрацювання	Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до заняття, огляд теоретичного матеріалу за питаннями.	Тестовий контроль. Модульна контрольна робота	20

Рекомендована література

Основна

1. Архієреєв С.І. Міжнародна економіка і міжнародні економічні відносини [Текст]: навч. посіб. / С. І. Архієреєв, Н. М. Волоснікова, С. О. Климова; за ред. С.І. Архієреєва; Нац. техн. ун-т «Харків. політехн. ін-т». – Харків: Видво Іванченка І.С., 2019. – 233 с.
2. Дугінець Г. В. Міжнародні роздрібні торговельні мережі. Актуальні проблеми міжнародного бізнесу: кол. монографія / С. І. Архієреєв, В. О. Бабенко, Є. М. Воробйов та

ін.; за наук. ред. С. І. Архієреєва, В. І. Сідорова. Харків: Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, 2019. С. 201–216.

3. Савельєв Є.В. Міжнародна економіка [Текст]: підручник. / Є.В. Савельєв, І.Я. Зварич; Терноп. нац. екон. ун-т. – Вид. 4-те, перероб. та допов. – Тернопіль: ТНЕУ, 2018. – 423 с.

4. Шнирков О. І. Міжнародні економічні відносини [Текст]: конспект лекцій /О. І. Шнирков, Р. О. Заблоцька. – Дніпро: [б. в.], 2018. – 286 с.

Додаткова

5. Птащенко О. В. Особливості розвитку міжнародного маркетингу високих технологій в умовах глобалізації. Науковий фаховий журнал «Вісник Київського національного університету технологій та дизайну, bulletin of the Kyiv National University of Technologies and Design». Серія «Економічні науки». Київ: КНУТД, 2018. № 2 (121). С. 72–81.

6. Резнікова Н. В., Рубцова М. Ю., Іващенко О. А. Перспективи розвитку стратегій міжнародного маркетингу в умовах глобальної конвергенції. Ефективна економіка. 2019. № 7. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7382>. DOI: 10.32702/2307-2105-2019.7.10

7. Резнікова Н. В., Рубцова М. Ю., Рилач Н. М. Інституційні важелі міжнародної конкурентоспроможності національної інноваційної системи: проблема вибору інструментів стимулювання інноваційних підприємств. Ефективна економіка. 2018. № 11. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11_2018/16.pdf

8. Людина і соціум у глобалізованому світі: монографія / О. К. Чаплигін, Н. С. Корабльова, А. С. Дорошкевич, О. О. Маркозова та інші; за ред. проф. О. К. Чаплигіна. Х.: ХНАДУ, 2012. 340 с.

9. Отенко І. П., Малярець Л. М., Івещенко Г. А. Аналіз та оцінка стратегічного потенціалу підприємства: наук. видання. Х.: ХНЕУ, 2007. 348 с.

Інформаційні ресурси в Інтернеті

10. Офіційний сайт Верховної Ради України. Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>

11. Офіційний сайт Міністерства Закордонних справ України. Режим доступу: <http://mfa.gov.ua/ua>

12. Офіційний сайт ООН. Режим доступу: <http://www.un.org/ru/index.html>

13. Офіційний сайт Євросоюзу. Режим доступу: <http://europa.eu/>

14. Птащенко О.В. Опорний конспект лекцій «Вступ до фаху «Міжнародні економічні відносини»». – Режим доступу: <https://pns.hneu.edu.ua/course/view.php?id=8034>